

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peran distribusi dalam proses pemasaran suatu produk merupakan salah satu faktor penting dalam mewujudkan penjualan yang efektif. Distribusi merupakan kegiatan pemasaran yang berfungsi untuk mempermudah dan memperlancar penyampaian barang kepada konsumen (Tjiptono, 2008). Disamping mempermudah proses pemasaran, penggunaan distribusi dapat mempengaruhi berbagai hal. Salah satunya adalah besaran harga produk yang akan dibebankan kepada konsumen. Oleh karena itu proses distribusi harus didukung dengan penggunaan saluran distribusi yang efektif dan efisien, untuk menghindari tingginya harga produk yang akan diterima oleh konsumen.

Saluran distribusi merupakan sekelompok organisasi yang saling tergantung, yang membantu membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kotler, 2008). Sedangkan menurut Cravens (1996:28) saluran distribusi merupakan jaringan organisasi yang melakukan fungsi-fungsi yang menghubungkan produsen dengan pengguna akhir. Oleh karena itu saluran distribusi erat kaitannya dengan proses pemasaran produk hingga dapat dinikmati oleh konsumen akhir. Kotler (2001:686) berpendapat bahwa saluran distribusi dibedakan menjadi dua bagian yaitu saluran distribusi langsung yang terdiri dari seorang produsen yang langsung menjual kepada konsumen akhir dan saluran distribusi tidak langsung dimana terdapat perantara disetiap penjualan produknya hingga

sampai kepada konsumen akhir. Penggunaan saluran distribusi yang tepat akan membantu produsen dalam proses pemasaran yang efektif dari segi waktu, karena produk dapat sampai kepada konsumen akhir disaat yang tepat dan efisien dari segi biaya, karena mampu meminimalisir biaya pemasaran produk. Namun sebaliknya, pemilihan saluran distribusi yang tidak tepat atau salah akan memberikan dampak besar bagi perusahaan. Seperti besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses pemasaran dan besarnya harga yang akan diterima oleh konsumen akhir, yang mampu mempengaruhi minat dan tingkat permintaan produk oleh konsumen.

Dalam rangka meningkatkan efektifitas pelayanan dan efisiensi distribusi. Perum BULOG Sub Divre III Surakarta yang merupakan BUMN (Badan Usaha Milik Negara) membentuk Pusat Distribusi untuk mempermudah proses penjualan bahan pangan komersil. Penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta merupakan kegiatan bisnis penjualan bahan pangan seperti Beras KITA, Minyak KITA, Gula Manis KITA, Bawang Merah, Bawang Putih, dan Daging KITA. Perum BULOG Sub Divre III Surakarta menggunakan saluran distribusi langsung melalui HOREKA (Hotel, Katering, Restoran), Lembaga/Perusahaan, Pasar Rakyat, BPNT (Bantuan Pangan Non Tunai) dan saluran distribusi tidak langsung yang menggunakan Distributor, Toko/Retail dan RPK (Rumah pangan KITA) dalam proses pendistribusian bahan pangan komersil kepada konsumen akhir.

Penggunaan saluran distribusi pada penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta bertujuan untuk meningkatkan

pemasaran produk bahan pangan komersil. Selain itu penggunaan saluran distribusi dalam penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta diharapkan mampu menjaga keterjangkauan masyarakat dalam pembelian bahan pangan dan menambah tingkat penjualan bahan pangan Perum BULOG Sub Divre III Surakarta. Sehingga pemilihan atau penggunaan saluran distribusi efektif perlu diperhatikan untuk dapat meningkatkan pemasaran produk dan menjamin keterjangkauan daya beli masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan bahan pangan dan untuk mendukung terwujudnya fungsi Perum BULOG Sub Divre III Surakarta sebagai Badan Usaha dan Mitra Pemerintah dalam menjaga ketersediaan pangan bagi masyarakat Surakarta dan sekitarnya.

Dari pembahasan diatas maka penulis tertarik untuk membuat Tugas Akhir dengan judul **“ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI PADA PENJUALAN BAHAN PANGAN KOMERSIL PERUM BULOG SUB DIVRE III SURAKARTA”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka dirumuskan permasalahan yaitu:

1. Bagaimana penerapan saluran distribusi penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta?
2. Saluran distribusi manakah yang paling efektif dalam proses penyaluran bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta?

C. Tujuan Penulisan

Tujuan penelitian kaitanya dalam penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui saluran distribusi yang digunakan Perum BULOG Sub Divre III Surakarta pada penjualan bahan pangan komersil.
2. Untuk mengetahui saluran distribusi mana yang paling efektif dalam penjualan bahan pangan Perum BULOG Sub Divre III Surakarta melalui tingkat penjualan pada tahun 2017.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki berbagai mnfaat antara lain:

1. Manfaat Praktis
 - a. Memperoleh pengalaman penelitian sehingga menambah wawasan dalam hal ilmu pengetahuan mengenai saluran distribusi pada Perum Bulog Sub Divre III Surakarta.
 - b. Sebagai bahan informasi untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ada dalam menjaga harga pangan melalui peran saluran distribusi.
 - c. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan informasi bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik sejenis.

d. Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan suatu organisasi atau perusahaan dalam mengambil kebijakan.

2. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi berkaitan dengan pendidikan ataupun refrensi dan pengetahuan bagi peneliti yang akan melakukan pengembangan peneitian selanjutnya.

E. Metode Penelitian

1. Desain Penelitian

Desain penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif. Menurut Suryana (2010) metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk mencari unsur-unsur, ciri-ciri, sifat-sifat suatu fenomena dan menginterpretasikanya. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, secara faktual, akurat, mengenai suatu fakta ataupun sifat dan menggambarkan secara sistematis dan terperinci.

Untuk dapat mendeskripsikan pokok permasalahan, penulis menggunakan data primer yang didapatkan dari hasil wawancara dan observasi, serta data sekunder yang diperoleh dari perusahaan. penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai penerapan saluran distribusi yang digunakan Perum BULOG Sub Divre III Surakarta dalam penjualan bahan pangan komersilnya dan untuk mengetahui saluran distrubusi yang paling efektif yang digunakan oleh Perum BULOG Sub Divre III Surakarta dalam penjualan bahan pangan komersil.

2. Objek Penelitian

Nama Perusahaan : Pusat Distribusi bahan pangan komersil Perum
BULOG Sub Divre III Surakarta

Alamat : Jl. Adisumarmo No 101, Ngabean , Kartasura,
Sukoharjo

Pusat Ditribusi bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta merupakan gudang penyimpanan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta. Pusat distribusi tersebut berada di lingkungan gudang Perum BULOG Sub Divre III Surakarta diwilayah Ngabean.

3. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti. adapun data-data yang diperoleh sebagai berikut :

- a. Penerapan saluran distribusi yang digunakan pada penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta.
- b. Kendala-kendala yang dihadapi pada penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta melalui saluran distribusi yang digunakan.

Selain menggunakan data primer, peneliti juga menggunakan data sekunder yaitu data yang diperoleh tidak secara langsung, melainkan diberikan oleh organisasi atau instansi dalam bentuk data. Data ini digunakan sebagai data pendukung antara lain :

- a. Strukur Organisasi Perum BULOG Sub Divre III Surakarta.

- b. Data penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta.

F. Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan pengamatan penulis menggunakan metode pengumpulan data yaitu:

1. Observasi

Dalam pengamatan ini penulis melakukan pengamatan langsung pada gudang Pusat Distribusi Perum BULOG Sub Divre III Surakarta yang terletak di Gudang Bulog Ngabean selama melakukan On the Job Training tentang berbagai proses penjualan bahan pangan komersil. Alasan penulis melakukan observasi adalah untuk menyajikan gambaran mengenai saluran distribusi yang digunakan dalam proses penyampaian bahan pangan komersil kepada konsumen.

2. Wawancara atau Interview

Selain membawa instrument dan beberapa pertanyaan sebagai pedoman untuk wawancara maka pengumpulan data juga dapat menggunakan gambar, brosur dan lain-lain. Wawancara dalam pengamatan ini bertujuan untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai penerapan saluran distribusi dalam penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta.

G. Metode Pembahasan

Metode pembahasan dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Dalam metode pembahasan ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk menjelaskan penerapan saluran distribusi pada penjualan bahan pangan komersil Perum BULOG Sub Divre III Surakarta. Yang diperoleh melalui wawancara dengan informan dideskripsikan secara menyeluruh. Data wawancara dalam penelitian merupakan sumber data utama yang menjadi bahan analisis data untuk menjawab masalah penelitian.

Setelah melakukan wawancara mendalam dengan informan, yaitu peneliti membuat transkrip hasil wawancara dengan cara melihat kembali hasil dari wawancara dan yang selanjutnya membuat rangkuman atau mengambil data yang sesuai dengan konteks dan mengabaikan atau menghilangkan data yang tidak diperlukan atau tidak dibutuhkan.